

# lomega recentre son offre NAS sur le marché des entreprises

« Le marché est positif en volume mais le chiffre d'affaires stagne. Dans ces conditions, il n'est pas question de proposer de l'entrée de gamme sans valeur ajoutée [pour le constructeur] », explique **Patrick Mathieu**, regional manager chez lomega France. D'où l'intention pour le constructeur des mythiques supports Zip de renforcer son offre de solutions NAS (network attached storage) pour le marché professionnel sous les gammes **StorCenter PX et IX**.

La gamme IX propose des **solutions simples de partage de fichiers en réseau** et de manière sécurisée au sein d'un même environnement ou, via le web, entre deux (ou plusieurs) bureaux géographiquement éloignés (agences, filiales, etc.) par l'intermédiaire de la technologie lomega Personal Cloud. Une solution qui permet notamment aux travailleurs nomades de stocker leurs fichiers à distance et d'y accéder à tout moment.

Hérité des développements de la maison mère EMC, lomega Personal Cloud dispose de nombreuses fonctionnalités dont la réplication à distance (pratique pour assurer ses sauvegardes), la gestion des utilisateurs avec invitation de partage à des tiers (via un logiciel à installer sur le poste client et transmis par simple envoi e-mail), l'**accès depuis un smartphone et tablette** (iOS et Android pour le moment), le chiffrement des données (en 128 bits seulement, limite imposée par les autorités américaines), l'archivage dans le cloud... Une configuration ultra simple en trois étapes depuis l'interface dédiée, assure son constructeur. « Une PME peut se permettre de gérer ses NAS sans direction informatique », entend le responsable.

Deux modèles de NAS sont proposés : les StorCenter ix2-200 Cloud Edition et StorCenter ix4-200d Cloud Edition. Le premier propose jusqu'à 6 To d'espace de stockage sur 2 disques SATA II, gérés en RAID 1 ou JBOD. Plus étoffé, le second se distingue par **12 To de stockage sur 4 disques** en RAID 5, RAID 10 et JBOD, et un deuxième port Ethernet. Les deux modèles disposent en outre de 3 port USB pour brancher des disques durs externes, partager une imprimante, un onduleur, des caméra de vidéosurveillance, etc. Ils sont respectivement disponibles à partir de 289 et 579 euros HT.

Destinées aux organisations qui ont de plus gros besoins, la gamme **StorCenter PX** est déclinée en versions de bureau de quatre à six baies de disques (offrant ainsi jusqu'à **18 To** de stockage par solution) et **rack 1U** en quatre baies pour empiler proprement les NAS dans une armoire. Au menu, disques RAID (0, 1, 10, 5, 5+1 et 6 avec échange à chaud), alimentation sans interruption (UPS), gestion des utilisateurs avec quotas, sauvegardes automatisées et certifications avec les hyperviseurs VMwarevSphere, Citrix XenServer et Hyper-V, ainsi que la prise en charge Apple Time Machine, lomega Personal Cloud, support Active Directory, multi-plateforme (Windows, Mac OS et Linux). **Une option de SSD** (128 Go) permettra de booster les performances des disques.

Trois modèles sont disponibles : StorCenter px4-300d et sa version rack px4-300r jusqu'à 12 To, et px6-300d jusqu'à 18 To. Pour des tarifs allant de 799 euros (sans disque) à 2649 euros pour la version de bureau et 2849 euros en rack. A noter l'**offre sans disque** destinée aux intégrateurs et revendeurs qui voudraient conserver leur valeur ajoutée (ou marge issue des prix sur les volumes) en choisissant eux-mêmes leurs médias de stockage.

« *l'omega est le bras armé de EMC* », rappelle **Nicolas Levrier**, *key account manager* évoquant l'acquisition de la société en 2008. Un bras armé qui permet au leader des solutions de stockage **d'adresser le marché des entreprises de moins de 500 salariés**, voire des particuliers, et les réseaux d'agences des grands comptes (assurances, grande distribution...). Des marchés par lesquels l'omega vise **une progression de 20 %** en volume en 2011 pour une valeur une hausse de 29 %. Aujourd'hui concentré à 85 % sur les solutions grand public, le chiffre d'affaires de l'omega glissera vers les 70 % grand public et 30 % entreprise dès 2011 puis 60/40 en 2012. Quand aux NAS grand public, « *à terme, le marché tombera entre les mains des opérateurs* », pense Nicolas Levrier en évoquant l'impulsion donnée par Free avec le NAS de 250 Go proposé dans la Freebox Revolution.

<p><em>«&nbsp;Le marché est positif en volume mais le chiffre d'affaires stagne. Dans ces conditions, il n'est pas question de proposer de l'entrée de gamme sans valeur ajoutée [pour le constructeur]&nbsp;»</em>, explique Patrick Mathieu, <em>regional manager</em> chez l'omega France. D'où l'intention pour le constructeur des mythiques supports Zip de renforcer son offre de solutions NAS (network attached storage) pour le marché professionnel sous les gammes StorCenter PX et IX. </p>

<p>La gamme IX propose des solutions simple de partage de fichiers en réseau et de manière sécurisée au sein d'un même environnement ou, via le web, entre deux (ou plusieurs) bureaux géographiquement éloignés (agences, filiales, etc.) par l'intermédiaire de la technologie l'omega Personal Cloud. Une solution qui permet notamment aux travailleurs nomade de stocker leurs fichiers à distance et d'y accéder à tout moment.</p>

<p>Hérité des développement de la maison mère EMC, l'omega Personal Cloud dispose de nombreuses fonctionnalités dont la réplication à distance (pratique pour assurer ses sauvegardes), la gestion des utilisateurs avec invitation de partage à des tiers (via un logiciel à installer sur le poste client et transmis par simple envoi e-mail), l'accès depuis un smartphone et tablette (iOS et Android pour le moment), le chiffrement des données (en 128 bits seulement, limite imposée par les autorités américaines), l'archivage dans le cloud... Une configuration ultra simple en trois étapes depuis l'interface dédiée, assure son constructeur. <em>«&nbsp;Une PME peut se permettre de gérer ses NAS sans direction informatique&nbsp;»</em>, entend le responsable.</p>

<p>Deux modèles de NAS sont proposés&nbsp;: les StorCenter ix2-200 Cloud Edition et StorCenter ix4-200d Cloud Edition. Le premier propose jusqu'à 6 To d'espace de stockage sur 2 disques SATA II, gérés en RAID 1 ou JBOD. Plus étoffé, le second se distingue par 12 To de stockage sur 4 disques en RAID 5, RAID 10 et JBOD, et un deuxième port Ethernet. Les deux modèles disposent en outre de 3 ports USB pour brancher des disques durs externes, partager une imprimante, un onduleur, des caméras de vidéosurveillance, etc. Ils sont respectivement disponibles à partir de 289 et 579 euros HT.</p>

<p>Destinés aux organisations qui ont de plus gros besoins, la gamme StorCenter PX est déclinée en versions de bureau de quatre à six baies de disques (offrant ainsi jusqu'à 18 To de stockage par solution) et rack 1U en quatre baies pour empiler proprement les NAS dans une armoire. Disques RAID (0, 1, 10, 5, 5+1 et 6 avec échange à chaud), alimentation sans interruption (UPS), gestion des utilisateurs avec quotas, sauvegardes automatisées et certifications avec les hyperviseurs VMwarevSphere, Citrix XenServer et Hyper-V, ainsi que la prise en charge Apple Time Machine, l'omega Personal Cloud, support Active Directory, multi-plateforme (Windows, Mac OS et Linux).

Une option de disques SSD (128 Go) permettra de booster les performances des disques. </p>

<p>Trois modèles sont disponibles : StorCenter px4-300d et sa version rack px4-300r jusqu'à 12 To, et px6-300d jusqu'à 18 To. Pour des tarifs allant de 799 euros (sans disque) à 2649 euros pour la version de bureau et 2849 euros en rack. A noter l'offre sans disque destinée aux intégrateurs et revendeurs qui voudraient conserver leur valeur ajoutée (ou marge issue des prix sur les volumes) en choisissant eux mêmes leurs média de stockage. </p>

<p><em>«&nbsp;lomega est le bras armé de EMC&nbsp;»</em>, rappelle Nicolas Levrier, <em>key account manager</em> évoquant l'acquisition de la société en 2008. Un bras armé qui permet au leader des solutions de stockage d'adresser le marché des entreprises de moins de 500 salariés, voire des particuliers et les réseaux d'agences des grands comptes (assurances, grande distribution...). Des marchés par lesquels lomega vise une progression de 20&nbsp;% en volume en 2011 pour une valeur une hausse de 29&nbsp;%. Aujourd'hui concentré à 85&nbsp;% sur les solutions grand public, le chiffre d'affaires de lomega glissera vers les 70&nbsp;% grand public et 30&nbsp;% entreprise dès 2011 puis 60/40 en 2012. Quand aux NAS grand public, <em>«&nbsp;à terme, il tombera entre les mains des opérateurs&nbsp;»</em>, souligne Nicolas Levrier en évoquant l'impulsion donné par Free avec le NAS de 250 Go proposé dans la Freebox Revolution.</p>